

CAI
EA
- 2003
G47

Global trade, local benefits

Global Trade, Local Benefits



CANADA,
THE **WTO**
AND GLOBAL
TRADE

2003



WHAT TRADE MEANS FOR CANADA

The benefits of trade are real and tangible: jobs in our neighbourhoods and economic activity as diverse and interesting as Canada itself.

Canadian firms are active around the world—introducing Europeans to the taste of organic wild rice, assisting health care and education in Tanzania through distance learning technology, treating wastewater in Alabama, and giving Germans innovative new ways to make electronic payments. Canadian firms are in demand, and the world is their market.

So it's no big surprise to learn that Canada is one of the world's premier trading nations. We trade about \$2.4 billion in goods and services every day. Our exports alone represent roughly 41% of our gross domestic product. An estimated one in four Canadian jobs depends on exports. Canadians have embraced trade and global commerce. And global markets have returned the favour. For the past decade, Canada's trade with the world has risen year by year, contributing enormously to our country's economic stability and prosperity.

But not all the potential benefits of trade have been realized. Canada stands to gain as more markets open to our goods and our expertise, and other countries' rules become fairer for Canadian exporters.

Services, for example, account for three out of four jobs in Canada, yet this is a relatively untapped market where exports promise to increase greatly as the world becomes more acquainted with Canadian ingenuity and know-how, and as better rules make the system more open.

Canada's participation in the World Trade Organization (WTO) and other trade agreements is all about increasing opportunities for Canadian businesses and citizens—by encouraging liberalization and creating predictable and stable multilateral rules. It's about knocking down trade barriers and getting rid of confusing red tape. In short, it's about unleashing the potential of Canada's exporters so that they can build better futures for their communities.

WHAT'S AT STAKE?

Canadians have a lot to gain from liberalized trade, and we are well placed to reap those benefits.

Our businesspeople are world-class, especially in the rapidly growing services sector. Engineering, environmental, management consulting, financial services, information technology, telecommunications and tourism firms have all established themselves in world markets.



The vast majority of Canadian exporters are small and medium-sized enterprises. For them, increased trade means additional income, higher productivity, and greater access to technology and investment. Trade helps make them more efficient and competitive.

That's why Canada participates in the WTO and other trade agreements. The pages and pages of technical rules can seem pretty abstract to an average citizen. But these rules have a purpose: to increase opportunity and unlock potential. And at the WTO, those rules can be enforced. We settle our disagreements based on agreed-upon disciplines and not economic might.

Canadian consumers stand to gain tremendously from greater access to cheaper products, both domestically produced and imported. Canadian manufacturers will benefit from cheaper technology and components for their manufactured goods and inventions.

So when Canadian negotiators sit down in Geneva or other world centres to hammer out good deals for Canada, their hearts are really back home—with a P.E.I. peat moss firm that exports 95% of its production to Japan; with a Montreal consultant who designs power plants for countries around the world; with a Winnipeg ballet company that is sweeping audiences off their feet across the United States; and with Canadian consumers, who benefit from more choice and lower prices.

Look down the street, around the corner. Many of those small firms you see are exporters. Some have been at it for years. Others are just beginning. All of them have an interest in sensible trade rules that allow them to expand their markets and therefore build their operations in Canada.

So the next time you read a headline about global trade negotiations, think about what it really means, about the end result of all this activity. Think of that small firm that wants to spread its wings, your neighbour and fellow citizen who also wants to be a citizen of the world.

Canadian firms want to be world leaders. They want to be excellent. Why hold them back?



A NEW ROUND OF TRADE NEGOTIATIONS

Canada is one of 146 members of the WTO and was a founding member of its predecessor, the GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), in 1948. Canada is no stranger to global trade negotiations.

In November 2001, WTO members met in Doha, Qatar, and launched a new round of trade liberalization negotiations. The hard work is just beginning; negotiations aren't scheduled to end until 2005.

The "Doha Development Agenda"—so-named because of its specific attention to the priorities of developing countries—involves negotiations on a wide range of issues. Among the most important are the reduction and eventual phasing out of all agricultural export subsidies and trade-distorting domestic support, and the reduction of other barriers to trade in agricultural and non-agricultural products. Negotiations on liberalizing trade in services will also intensify.

Negotiations will also involve: clarifying and improving the rules on anti-dumping, subsidies and countervailing duties; improving how disputes are settled; finding the best way to help developing countries adapt to WTO rules at a pace appropriate to their needs; and more.

In addition, members will lay the foundation for future work on trade facilitation, transparency in government procurement, foreign investment and competition policy, and will continue improvements to shape a more transparent and open WTO.

Members will also negotiate the relationship between WTO rules and international environmental agreements.

WHAT DOES THIS MEAN FOR CANADA?

As negotiations progress, Canada aims to shape rules that advance its priorities.

GREATER ACCESS TO MARKETS FOR CANADIAN EXPORTERS: Opening up the rapidly growing global market in services plays to our strengths as world-class suppliers and creates opportunities for Canadians.

GREATER COMPETITIVENESS FOR CANADIAN FIRMS: The reduction and removal of other countries' tariffs and subsidies on key Canadian exports—including agricultural products, fisheries, aircraft, steel and shipbuilding—will bring prices into line with costs and make Canadian exports more competitive.

IMPROVED RULES FOR UNIFORMITY AND EFFICIENCY: Clarification of anti-dumping measures will help reduce trade disputes in areas important to Canada, and improved trade facilitation rules will reduce red tape at border points and ease the flow of goods and services.



PROTECTION AND PROJECTION OF CANADIAN VALUES: Canada will maintain policies that promote our culture, preserve the kind of social programs we want, and encourage the rule of law and transparency.

WHAT'S NEXT?

WTO trade negotiations continue, and ministers will meet at the Ministerial Conference in Cancun, Mexico in September 2003.

Throughout the negotiations, the Government of Canada will continue to inform and consult Canadians about its work at the WTO and in other trade agreements and negotiations.

While the details of trade are complex, Canada's aim is clear: to create opportunity for Canadians, and to help Canadians take advantage of that world of opportunity.



For more information

Department of Foreign Affairs and International Trade Web sites on trade negotiations and agreements, and the WTO
www.tradeagreements.gc.ca
www.wto.gc.ca

How Canada's Trade Commissioner Service can help exporters sell to foreign markets
www.infoexport.gc.ca

To obtain copies of this brochure and other DFAIT publications:

Enquiries Service (SXGI), Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel.: 1-800-267-8376 (toll-free) or (613) 944-4000
Fax: (613) 996-9709
E-mail: engserv@dfair-maeci.gc.ca

© Minister of Public Works and Government Services Canada – 2003
Catalogue No.: E2-459/2003
ISBN 0-662-67225-9



Commerce international, retombées locales



LE CANADA,
L'OMC
ET LE COMMERCE
INTERNATIONAL

2003



CE QUE LE COMMERCE REPRÉSENTE POUR LE CANADA

Les avantages du commerce sont réels et tangibles : ils créent des emplois autour de nous et une activité économique aussi diversifiée et intéressante que le Canada lui-même.

Des entreprises canadiennes ont des activités partout dans le monde — elles initient les Européens au riz sauvage biologique, soutiennent les soins de santé et l'enseignement en Tanzanie par le biais des technologies du téléapprentissage, traitent les eaux usées en Alabama et offrent aux Allemands des solutions novatrices pour effectuer des paiements électroniques. Les sociétés canadiennes sont en demande, et elles sont présentes dans le monde entier.

Aussi n'est-on pas surpris d'apprendre que le Canada est l'un des premiers pays commerçants au monde. Nos échanges commerciaux s'élèvent à environ 2,4 milliards de dollars en biens et services chaque jour. Nos exportations représentent à elles seules à peu près 41 % de notre produit intérieur brut. Environ un emploi sur quatre dépend des exportations. Les Canadiens se sont découverts une passion pour le commerce et les échanges internationaux, et les marchés étrangers les ont accueillis à bras ouverts. Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux du Canada avec d'autres pays ont augmenté d'année en année, contribuant considérablement à la prospérité et à la stabilité économique du Canada.

Toutefois, tous les avantages potentiels du commerce n'ont pas été exploités. Le Canada a encore beaucoup à gagner. En effet, un nombre croissant de pays ouvrent leur marché à nos biens et à notre expertise, et instaurent des règles de plus en plus équitables pour les exportateurs canadiens.

Les services, par exemple, représentent trois emplois sur quatre au Canada. Cependant, c'est un marché relativement inexploité, et les exportations dans ce domaine devraient fortement augmenter au fur et à mesure que les pays découvriront l'ingéniosité et l'expertise canadiennes, et que des règles mieux adaptées ouvriront davantage le système.

La participation du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et à d'autres accords commerciaux n'a d'autre but que d'accroître les débouchés pour les entreprises et les citoyens canadiens, en encourageant la libéralisation et en créant des règles multilatérales prévisibles et stables. L'objectif est d'éliminer les entraves au commerce et les formalités administratives ambiguës. En résumé, il s'agit de donner la possibilité aux exportateurs canadiens d'exprimer leur plein potentiel afin qu'ils puissent bâtir un meilleur avenir pour leurs collectivités.

QUELS SONT LES ENJEUX?

Les Canadiens ont beaucoup à gagner de la libéralisation du commerce et sont bien placés pour profiter des avantages qu'elle apporte.

Nos gens d'affaires sont de classe mondiale, surtout dans le secteur des services qui est en plein essor. Diverses entreprises des secteurs du génie, de l'environnement, des conseils en gestion, des services financiers, de la technologie de l'information,



des télécommunications et du tourisme ont déjà réussi à s'imposer sur les marchés mondiaux.

La grande majorité des exportateurs canadiens sont de petites et moyennes entreprises. Pour elles, l'augmentation des échanges commerciaux est synonyme de revenus supplémentaires, d'une productivité accrue et d'un plus grand accès à la technologie et à l'investissement. Le commerce les rend plus efficaces et plus concurrentielles.

C'est pourquoi le Canada participe à l'OMC et à d'autres accords commerciaux. Les règles techniques qui s'étalent sur des pages et des pages peuvent sembler très abstraites au citoyen moyen. Mais ces règles ont un motif : accroître les débouchés et concrétiser le potentiel des entreprises canadiennes. Et à l'OMC, ces règles peuvent être appliquées. Nous réglons nos différends sur la base des disciplines convenues et non de la puissance économique.

Les consommateurs canadiens pourraient bénéficier grandement d'avoir plus facilement accès à des produits moins chers, qu'ils soient fabriqués au Canada ou importés. Les fabricants canadiens pourraient profiter de technologies et de facteurs de production moins coûteux pour leurs biens fabriqués et leurs inventions.

Ainsi, lorsque des représentants canadiens s'assoient autour d'une table à Genève ou dans d'autres centres mondiaux pour négocier de bonnes conditions pour le Canada, ils défendent en fait les intérêts de toute la collectivité canadienne — y compris ceux d'une société productrice de tourbe de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte 95 % de sa production au Japon; d'un expert-conseil montréalais qui conçoit des centrales électriques pour les pays du monde entier; d'une compagnie de ballet de Winnipeg qui soulève l'enthousiasme du public aux quatre coins des États-Unis; et des consommateurs canadiens qui bénéficient d'un plus grand choix et de prix plus bas.

Regardez autour de vous. Bon nombre des petites entreprises que vous connaissez exportent à l'étranger. Certaines le font depuis des années et d'autres n'en sont qu'à leurs débuts. Toutes ont intérêt à ce que des règles commerciales raisonnables leur permettent d'étendre leurs marchés et, par conséquent, de prendre de l'envergure au Canada.

La prochaine fois que vous lirez un titre concernant des négociations commerciales internationales, pensez à ce que cela signifie vraiment, au résultat final de toute cette activité. Pensez à cette petite entreprise qui veut déployer ses ailes, à votre voisin, citoyen canadien comme vous, qui veut également devenir un citoyen du monde.

Les entreprises canadiennes veulent être des chefs de file mondiaux. Elles veulent exceller. Alors pourquoi les retenir?



UNE NOUVELLE SÉRIE DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Le Canada est l'un des 146 pays membres de l'OMC et il a été un des membres fondateurs de son prédécesseur, le GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), en 1948. Le Canada a l'habitude des négociations commerciales internationales.

En novembre 2001, les membres de l'OMC se sont rencontrés à Doha, au Qatar, pour lancer une nouvelle série de négociations sur la libéralisation du commerce. Le travail le plus ardu ne fait que commencer puisque les négociations doivent se poursuivre jusqu'en 2005.

Le « Programme de Doha pour le développement » — qui doit son nom à l'attention toute particulière portée aux pays en développement — implique la tenue de négociations sur un vaste éventail de questions. Parmi les plus importantes figurent la réduction et l'élimination progressive de toutes les subventions agricoles à l'exportation et des soutiens internes qui faussent les échanges, ainsi que la réduction d'autres obstacles au commerce des produits agricoles et non agricoles. Les négociations sur la libéralisation du commerce des services s'intensifieront également.

Les négociations aborderont notamment la clarification et l'amélioration des règles concernant les mesures antidumping, les subventions et les droits compensateurs; l'amélioration des méthodes de règlement des différends, et la manière d'aider le mieux possible les pays en développement à se conformer aux règles de l'OMC, à un rythme adapté à leurs besoins.

De plus, les membres jetteront les bases de futures discussions qui porteront sur la facilitation du commerce, la transparence des marchés publics, l'investissement étranger et la politique de la concurrence, et continueront d'apporter des améliorations visant à façonner une OMC plus transparente et plus ouverte.

Les membres discuteront également de la relation entre les règles de l'OMC et les accords internationaux sur l'environnement.

CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LE CANADA

Au fur et à mesure que se dérouleront des négociations, le Canada élaborera des règles pour appuyer ses priorités.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES EXPORTATEURS CANADIENS : L'ouverture du marché mondial des services, qui est actuellement en plein essor, représente un atout et crée des débouchés pour les Canadiens car nous excellons dans ce domaine.

ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ DES ENTREPRISES CANADIENNES : La réduction et l'élimination des tarifs et des subventions d'autres pays sur des exportations canadiennes clés, dont les produits agricoles, les produits de la pêche, les aéronefs, l'acier et la construction navale, feront concorder les prix avec les coûts et rendront les exportations canadiennes plus concurrentielles.



AMÉLIORER LES RÈGLES POUR LES RENDRE PLUS UNIFORMES ET PLUS EFFICACES : La clarification des mesures antidumping aidera à diminuer le nombre de différends commerciaux dans des domaines qui sont importants pour le Canada, et l'amélioration des règles sur la facilitation du commerce permettra de réduire les formalités administratives à la frontière et d'accélérer la circulation des biens et des services.

PROTÉGER ET PROJETER LES VALEURS CANADIENNES : Le Canada continuera d'appliquer des politiques qui mettent en valeur notre culture, maintiennent les programmes sociaux de notre choix et encouragent la primauté du droit et la transparence.



LES PROCHAINES ÉTAPES

Les négociations commerciales de l'OMC se poursuivent, et les ministres se réuniront à la Conférence ministérielle qui aura lieu à Cancun (Mexique) en septembre 2003.

Tout au long des négociations, le gouvernement du Canada continuera d'informer et de consulter les Canadiens sur les travaux réalisés au sein de l'OMC ainsi que dans le cadre d'autres négociations et accords commerciaux.

Bien que les détails des accords commerciaux soient complexes, l'objectif du Canada est clair : créer des débouchés pour les Canadiens et les aider à profiter des occasions qui leur sont offertes à travers le monde.

Pour plus de renseignements

Le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur les négociations et les accords commerciaux, et sur l'OMC:
www.acordsmcommerciaux.gc.ca
www.omc.gc.ca

Le Service des délégués commerciaux du Canada aide les exportateurs souhaitant tirer parti des débouchés à l'étranger
www.infoexport.gc.ca.

Pour obtenir des exemplaires de cette brochure et d'autres publications du MAECI :
Service de renseignements (SXGI), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 1 800 267-8376 (sans frais) ou (613) 944-4000
Télécopieur : (613) 996-9709
Courriel : enqserv@dfait-maeci.gc.ca

© Ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada – 2003
N° de catalogue : E2-459/2003
ISBN 0-662-67225-9



3 1761 11553259 0



7 11529 28287 0

«Академия»
Москва
ИЗДАТЕЛЬСТВО